

促销端午节活动策划方案 端午节促销活动策划方案(大全8篇)

游戏策划是一个需要综合运用创意、逻辑和用户体验等多种能力的工作。如果你正在寻找婚礼策划的灵感和参考，以下是一些优秀婚礼策划公司的介绍。

促销端午节活动策划方案篇一

活动时间:20xx年5月25日——5月31日

活动内容:

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

操作事项:

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。
2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。
3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。
4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。

费用小计:(略)

促销端午节活动策划方案篇二

2)活动内容:凡在6月10日-15日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客,凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子,让顾客进行粽子品牌及价格竞猜;商品由采购部落实价格一定要相当低,以顾客意想不到的.价格出售给顾客,使顾客感受到真下的实惠,为节子下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过,顾客反响强烈,效果也不错,实施与否敬请公司领导定夺;

2)操作步骤:采购部洽谈粽子材料--材料到位--活动宣传--各店组织比赛;

3)参赛奖品:获得自己所包粽子,多包多得。

3、《五月端午射粽赛》

1)活动时间:6月20日-22日

2)活动内容:凡在6月20日-22日促销时间内,在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客,凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式:

7) 道具要求: 气球、挡板、飞镖;

8) 负责人--由店长安排相关人员。

五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一、二期各40000份,第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料,举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子,举行射粽比赛;

七、费用预算

1、《端午节靓粽,购物满就送》活动:靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《xx猜靓粽,超级价格平》活动:(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节xx包粽赛》活动:粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动:粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算:

1、装饰布置,气球、横幅、主题陈列饰物,平均每店300元,费用约6600元;

2、吊旗费用:10000元

六月份促销总费用:约16600元

以上方案,妥否?敬请领导批示:

促销端午节活动策划方案篇三

“夏日新选择,感受0°C”

二、工作思路

以两个节日为工作核心,全力做好节日特色销售,推出2期特价商品促销,6月份销售计划。

三、销售指标

6月份计划完成万元,力争完成万元。

四、具体节日

1、6月1日——儿童节

2、端午节6月20日

3、父亲节6月21日

五、营销工作具体安排。

全力抓好2个节日的营销活动

第一阶段：端午节促销

促销主题：端午特卖情系万家

促销时间：6月19日——22日

具体安排：

1□dm海报商品90种海报印刷3000份

一层食品40—50种

商品谈判范围：端午特色商品，应季商品，（敏感商品要求不少于10种）。

二层百货30—40种

商品谈判范围：夏凉应季用品，清洁防晒（敏感商品要求不少于8种）

三层服装10—20种

要求各采购6月19日（星期五）中午12：00以前将特价商品明细交企划部排版制作海报，按期未完成将以工作失误进行相应考核。

2、促销活动

主题：情浓端午粽香（纵享）快乐

时间：6月20日

促销活动：一次性购物50元以上，凭单张购物小票，可参加

本店举办的“情浓端午粽香(纵享)快乐”包粽子活动，在规定时间内包多少送多少。(详情参见店外明示)。

促销端午节活动策划方案篇四

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品(粽)□xxxx等信息，挖掘市场销售潜力，电话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过“粽”文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺xxxx□仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间□x月x日端午节(促销时段□x月xx日—x月xx日)。

一、策划思维出发点

1. 人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。
2. 思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

粽子食品是来自历史发源地——洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4. 时下富贵客源以本地人居多，广东人对避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，“粽”有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。

5. 根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6. 通过电视广告“空中轰炸”□xxx“龙船”出水激起百丈浪

花(动画)，引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施

1. 印制宣传单、粽券各20xx份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。(价格1500元，5月23日到货)

2. 制作大型龙船一个，放置西餐展台;配文字：粽行千里，香飘万家。

3. 广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4. 设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5. 对所有粽子，密封压膜包装，印xxx质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议)

6. 宣传横幅：

(1) 粽香千年，驱邪益智，香飘万家!

(2) 快乐端午、健康美食——相约xxx!

(3) 政府防流感指定饮品——大堂吧免费享用!

7. 宣传单派发方式两种：

a□跟报刊发售点联系，拿20xx份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b□各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲(端午节活动)。

9、短信宣传10000条、电视广告4天(播20次)

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐(含粽子)：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

(均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌)

四、销售措施

1. 粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。(餐饮部出计划)

商场设点销售。(销售部安排)

3. 大堂吧现场销售

凡订购20只以上，可享9折优惠。

凡订购30只以上，可享8.8折优惠。

凡订购50只以上，可享8.5折优惠。

凡1人购粽券1套(6张)，可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场(买单)吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节——xxx大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛——5月25—28日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包

粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价(268元/当晚)，或送粽子一串红酒一盅(预计10份)。

2、娱乐“千人粽子宴”——5月25—28日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部编演《端午纪念屈原》的特别节目(员工饭堂加粽一个)。

六、费用计划与效益预测

广告印刷费用1500元、电视广告费用4000元。

效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

促销端午节活动策划方案篇五

(一)活动时间：6月14日——23日。

活动期间在现场设免费试吃台，宝利来钻石为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过!活动细则：

(三)注意现场整洁和卫生；

(四)现场促销，宣传活动，同时对商品进行宣传促销。

(一)活动时间：6月14日——23日。

凡于活动期间于本专卖店一次性购物满200元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄”粽子一个(每天限200个)；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满500元，即可凭电脑小票到服务中心领取“寿、禧”咸蛋一盒(六个装)(每天限100个)；凡于活动期间于本专卖店一次性购物满1000元，即可凭电脑小票到服务中心领取“福、禄、寿、禧”包一个(粽子1个、咸蛋一盒)(每天限30个)；赠品数量有限，送完为止。

(二)活动细则：

2、员工严格登记赠品的派送情况。

(一)活动时间：端午节。

尊老敬老是中华民族的传统美德，本专卖店将于6月20日下午14：30—17：30于本专卖店设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时宝利来钻石将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时宝利来钻石将把你包的粽子于端午节(6月20日)上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的一份爱心。参加此活动的顾客均可得到宝利来钻石送出的精美礼品一份。

(二)活动细则：

2、门店专卖店准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

7、店专卖店做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后将照片张贴在店内。

(三)活动宣传。

1、店企划于6月14日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好宝利来钻石的促销活动是互利的，积极主动地融入到宝利来钻石的促销

活动中来，做好促销活动的口头宣传。

促销端午节活动策划方案篇六

一年一度的端午节快到了，为迎接端午节的到来，组织庆祝端午节活动，小编为大家提供端午节活动策划方案，欢迎大家阅读参考。

一、促销目的：

- 1、借助端午佳节，进一步巩固乡土猪市场占有率；
- 2、加深消费者对整体形象，扩大知名度；
- 3、吸引更多客户加盟。

二、促销时间□20xx年6月13日~ 16日

三、促销地点：

四、促销主题：欢乐迎端午，送大礼

五、促销内容

- 1、一次性购买*6元以上赠送 香包一个

(总计：0.6元，10%力度)

- 2、一次性购买*16元以上赠送香包一个+卤蛋一个+高金玉米肠

(总计：1.96元，12%力度)

- 3、一次性购买*26元以上赠送香包一个+卤蛋一个+高金玉米

肠+购物袋一个

(总计：3.2元，12%力度)

(2) 促销员提前采购好香包，仔细清点数量；

(5) 活动前宣传，公司根据实际人员情况，安排人员进行dm单发放。

六、活动材料

音响、话筒、耳麦

(1) 高金冷鲜肉特价海报(已有)；

(2) dm宣传单。

七、费用预估及承担方式

1、加盟商承担：

宣传单彩印 3000份印刷费用： $3000\text{份} \times ? = ?\text{元}$ ；总计：?元

2、公司承担：见下表

促销端午节活动策划方案篇七

一. 时间：

国家法定节假日6月20日、6月21日、6月22日(端午节为6月6日)

二、地点□1f 帝廊, 六楼富豪轩

三、活动目标及活动宗旨：

乙卯重五

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘。

陆游这首“乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗。吃了两角的粽子，为了是这一年平安无恙。今年的端午节，富豪康博酒店也特此为您的探亲，访友准备了精美的礼篮粽子。富豪康博酒店端午节全场赠送 惊喜多多！

四、营销对象：

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

五、主题：

“万水千山“棕”是情，___酒店邀您共享端午美食节！”活动主题标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，每现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情，___酒店邀您共享端午美食节!的主题开展如下促销活动。

1)、活动期间6楼富豪轩菜金享受九折优惠。单桌消费2000元

以上送新派粤菜一款，（赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等）。

2)、西餐厅推出以下优惠□a.节假日期间来餐厅就餐者三人以上（含三位）免一位；

b.活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

c.凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐券一张。（凡收到餐券的客人，要全部把个人的各项信息入入部门或者酒店的客人信息库包括名字和电话，为以后的推广服务）

3)、将于六月4日举办第二次“i can be a chef”活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子。届时参加的客人可以在“亚洲餐厅”亲自体验制做粽子的乐趣。

4). 康博端午粽 10元/个，90元/篮.

4. 活动时间：20__年6月4日-6月22日

地点：__酒店一楼西餐厅

预定电话：____